



---

# Le marché des laveries automatiques à Genève

## Perspectives S2 2026

Où ouvrir, avec combien de machines, quelles technologies et selon quel modèle de partenariat ? Une analyse prospective du second semestre 2026 destinée aux investisseurs, avec enjeux financiers, cartographie concurrentielle et comparaison avec la France voisine.

**Juin 2026**

Étude préparée pour décision d'investissement  
Données publiques et estimations propriétaires

Document confidentiel  
Première édition

## 01

## Une fenêtre d'opportunité réelle, à condition de choisir le bon format

Genève réunit une combinaison rare pour le libre service du linge : la plus forte proportion de locataires d'Europe occidentale, une population dense, internationale et mobile, des prix de lavage 55 à 90 % supérieurs à la France voisine, et une offre locale fragmentée, vieillissante et encore largement payée en pièces. Notre analyse conclut qu'une ouverture au S2 2026 est **attractive**, avec un retour sur investissement estimé entre 3,5 et 4,5 ans selon le format.

### 537k

habitants dans le canton fin 2025, en croissance de ~1,3 % par an

### 78%

de ménages locataires à Genève, contre 58 % en Suisse et 40 % en France

### +55–90%

de premium tarifaire par cycle de lavage vs France voisine (Annemasse, Ferney)

### 3,7 ans

de retour sur investissement estimé pour le scénario recommandé (B)

**Recommandation centrale.** Ouvrir une laverie de format **moyen (scénario B)** : 70 à 90 m<sup>2</sup>, **9 laveuses** (4×8 kg, 3×11 kg, 2×18 kg) et **6 séchoirs**, dans les quartiers **Pâquis** ou **Plainpalais / Jonction**, en concept **100 % connecté et sans espèces**, via un **partenariat clé en main avec un fabricant** (sans redevances), pour un investissement total d'environ **285 kCHF** générant ~159 kCHF de chiffre d'affaires et ~77 kCHF d'EBITDA en régime de croisière.

**Pourquoi maintenant.** La pénurie de logements maintient les ménages dans des appartements anciens, souvent équipés de buanderies collectives à horaires contraints, voire sans équipement. La croissance démographique (+7 000 habitants/an), le retour du tourisme et l'essor de la location meublée courte durée alimentent une demande structurelle. Aucune chaîne internationale n'a encore industrialisé le marché genevois.

**Le différenciateur gagnant.** Le parc existant est dominé par des indépendants équipés de monnayeurs à pièces. Une laverie connectée (paiement sans contact, supervision à distance, lessive incluse) capte une clientèle internationale habituée au tout digital et réduit les coûts d'exploitation.

**Les risques à gérer.** Loyers commerciaux élevés (300 à 600 CHF/m<sup>2</sup>/an), rareté des arcades bien situées, fuite partielle de la demande « grosses pièces » vers la France voisine, et délais administratifs (raccordements, autorisations) qui imposent de sécuriser le bail dès juillet 2026 pour ouvrir avant décembre.

**Lecture du document.** Sections 02 à 04 : demande, concurrence et benchmark France. Sections 05 à 07 : technologies, implantation et modèle financier. Section 08 : partenariats et feuille de route S2 2026.

Estimations propriétaires fondées sur des données publiques (juin 2026). Ce document est une aide à la décision et ne constitue pas un conseil en investissement.

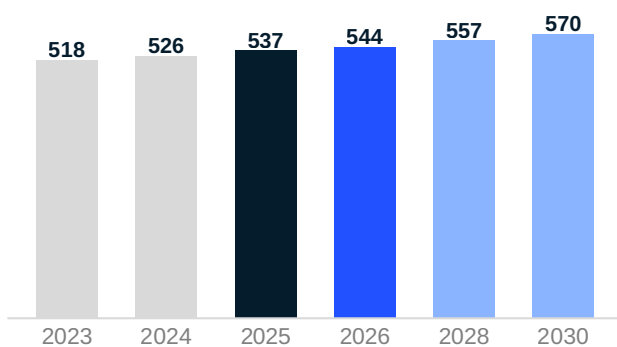
## Un bassin de demande structurellement favorable au libre service

Le canton dépasse 537 000 habitants fin 2025 et devrait approcher 545 000 fin 2026. Avec 78 % de locataires, 61 % d'habitants issus de la migration et plus de 18 000 étudiants à l'UNIGE, Genève concentre les profils types des utilisateurs de laveries.

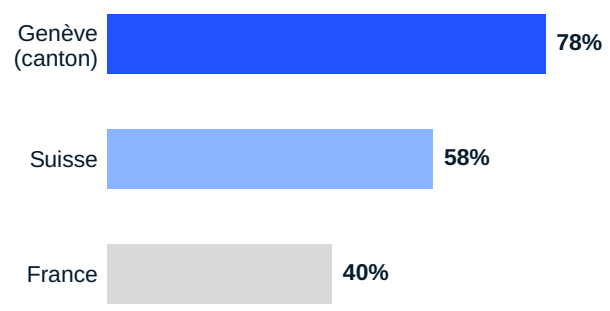
### EXHIBIT 1

#### La croissance démographique et le taux record de locataires soutiennent la demande

Population du canton de Genève, milliers  
(2026–30 : projection)



Part de ménages locataires, %



Source : OCSTAT (population fin 2025 : 537 191 ; +6 945 sur un an) ; OFS, statistique des logements de locataires ; projections propriétaires 2026–2030.

**Quatre moteurs de demande.** Premièrement, le parc locatif ancien : la majorité des immeubles genevois proposent une buanderie collective à créneaux réservés, source de frustration récurrente, et une partie des studios et petits logements n'offre aucun accès machine. Deuxièmement, la population internationale : 196 nationalités, une forte rotation résidentielle et des organisations internationales qui attirent chaque année des milliers de nouveaux arrivants sans équipement. Troisièmement, les étudiants : plus de 18 000 à l'UNIGE auxquels s'ajoutent HES et écoles privées, concentrés à Plainpalais et aux Pâquis. Quatrièmement, l'hébergement touristique et la location meublée, gros consommateurs de cycles de grande capacité (linge de lit, couettes).

**Horizon S2 2026.** Le taux de vacance des logements reste inférieur à 0,5 %, ce qui fige les ménages dans le parc ancien et prolonge la dépendance aux solutions externes de lavage. La demande adressable est estimée à 55 000 à 75 000 ménages et résidents temporaires dans la zone urbaine dense, soit un potentiel théorique de 1,4 à 1,9 million de cycles par an pour l'ensemble du marché.

**Implication pour l'investisseur.** La demande n'est pas le facteur limitant à Genève : l'enjeu est de capter un micromarché de quartier (rayon de 600 à 800 m) avec une offre visiblement supérieure au statu quo des buanderies d'immeuble.

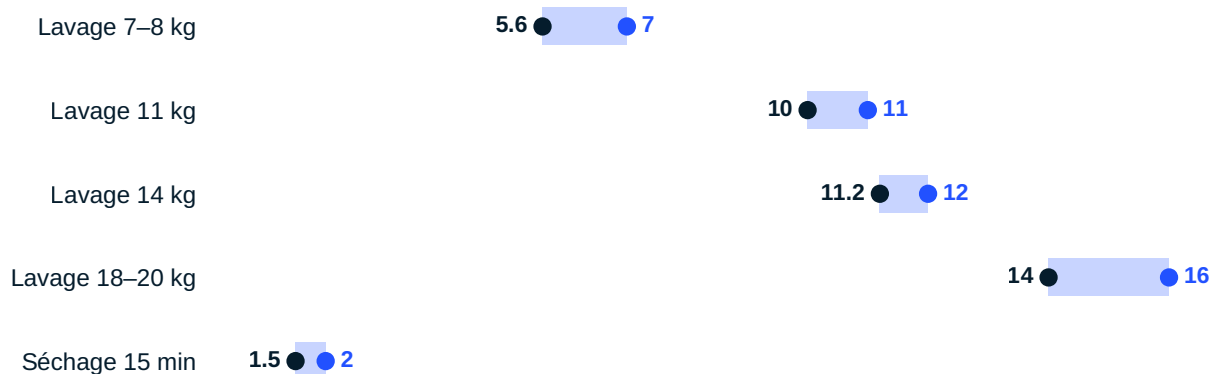
## Un marché fragmenté, artisanal et sans acteur dominant

Une quinzaine de salons lavoirs opèrent dans le canton, presque tous indépendants ou en mini réseau. Aucune enseigne internationale n'est implantée en propre. Les standards de service (paiement à pièces, équipements vieillissants) laissent un espace clair de différenciation.

Acteur	Présence	Positionnement	Signal concurrentiel
<b>Multiwasher</b>	Multi sites (Genève, Carouge, Avanchets)	Réseau local, machines 6,5–13 kg, 6h–23h	L'acteur le plus structuré du canton
<b>Salon by Lavorent</b>	Genève + Yverdon	Lavage + séchage en 1 h, carte fidélité (~10 %)	Mini réseau en expansion romande
<b>SOS Laverie</b>	Genève / Suisse romande	Machines pro 7–18 kg, 365 j/an	Format moderne, capacités larges
<b>Wash Laverie</b>	Genève	Libre service de quartier	Indépendant établi
<b>LA LAVERIE</b>	Pâquis (rue de la Navigation)	Écoresponsable, lessive bio incluse	7 kg à 5,60 CHF, 14 kg à 11,20 CHF
<b>Salon Lavoir Prévost-Martin</b>	Plainpalais	8 machines 8 kg, paiement à pièces	Modèle traditionnel typique du parc

### EXHIBIT 2

#### Fourchettes de prix observées sur le marché genevois, CHF par cycle



Source : tarifs publiés des opérateurs genevois et romands (LA LAVERIE, Salon by Lavorent, Wego), relevés juin 2026. Bornes basses en bleu foncé, hautes en bleu vif.

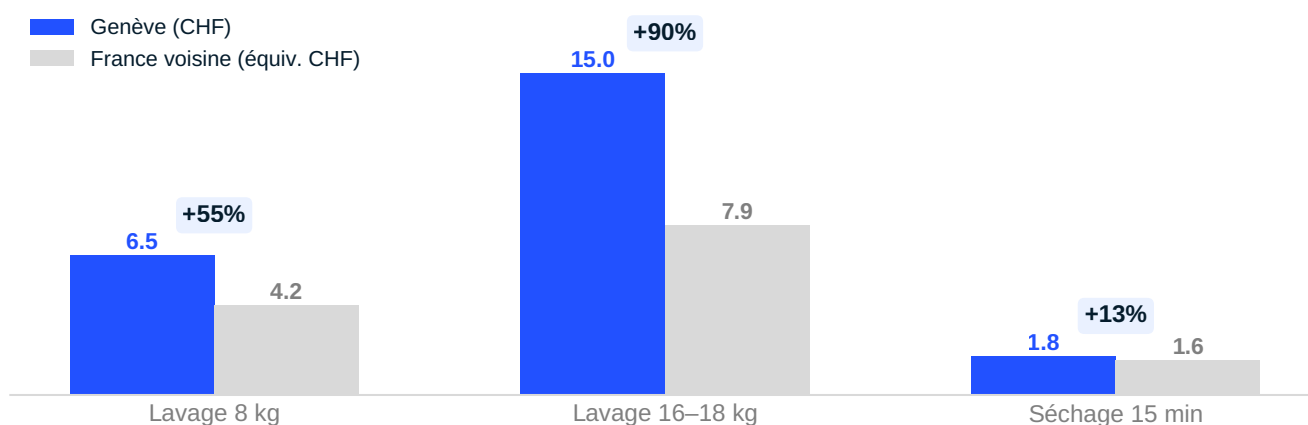
**Lecture stratégique.** Le marché ne se gagne pas par les prix mais par l'expérience : localisation, propreté, sécurité, amplitude horaire et paiement digital. La moitié du parc fonctionne encore avec des pièces de monnaie, dans une ville où la clientèle internationale paie tout par carte ou mobile. Les acteurs en place investissent peu : un entrant équipé à neuf, connecté et bien situé peut viser la position de référence de son quartier en 12 à 18 mois.

## Des prix 55 à 90 % supérieurs à la France, pour des coûts maîtrisables

À Annemasse ou Ferney Voltaire, un lavage 8 kg coûte environ 4,50 € et une machine 16 kg environ 14 €. À Genève, les mêmes cycles se vendent 6,50 à 16 CHF. Ce différentiel est le cœur de l'équation économique genevoise.

### EXHIBIT 3

#### Prix par cycle, Genève vs France voisine, en équivalent CHF



Source : tarifs publiés (laveries genevoises ; Laverie de la Gare Annemasse ; réseau Speed Queen France). Conversion EUR/CHF à 0,93. Le séchage reste comparable, le premium se concentre sur le lavage.

**Ce que la France enseigne.** Le marché français, mûre avec ~5 000 laveriers, affiche un chiffre d'affaires moyen d'environ 35 k€ par site, des marges d'exploitation d'environ 30 % et des retours sur investissement de 2 à 5 ans pour ~100 k€ investis. Les laveriers en réseau fabricant (Speed Queen) revendiquent un taux de succès de 94,8 %. Genève réplique ce modèle avec des recettes unitaires presque doublées, partiellement compensées par des loyers et une énergie plus chers.

**Le facteur frontalier.** Certaines laveriers d'Annemasse acceptent les francs suisses et ciblent explicitement les Genevois pour les grosses pièces (couette lavée et séchée pour ~10 €). Cette concurrence pèse surtout sur le segment 16 kg et plus, marginalement sur la lessive hebdomadaire de proximité.

	Genève	France voisine
Lavage 8 kg	6,50 CHF	~4,20 CHF
Lavage 16-18 kg	15,00 CHF	~7,90 CHF
Séchage 15 min	1,80 CHF	~1,60 CHF
Loyer commercial	300-600 CHF/m <sup>2</sup> /an	~150-250 CHF/m <sup>2</sup> /an
CA moyen par site	~120-160 kCHF*	~33 kCHF
Marge d'exploitation	~45-48 %*	~30 %

\* Estimations propriétaires pour un site genevois moderne bien situé (cf. section 07). France : moyennes nationales publiées, tous formats confondus.

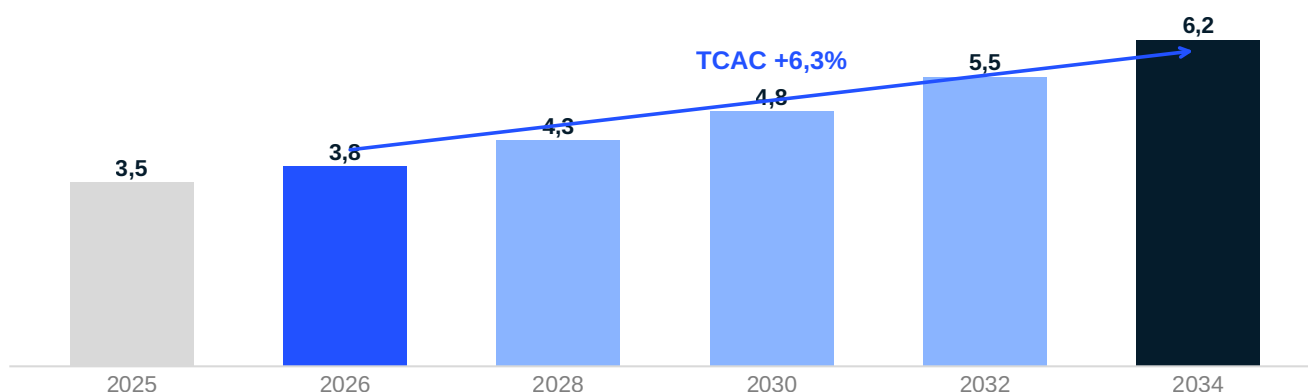
**Implication.** Positionner les tarifs dans le médian genevois (ni discount, ni premium extrême) et soigner le segment 8-11 kg de proximité, le plus protégé de la concurrence frontalière.

## La laverie connectée s'impose comme le standard 2026

Le marché mondial des équipements de laverie libre service croît de plus de 6 % par an, tiré par le paiement sans espèces, la supervision à distance et l'efficacité énergétique. À Genève, ces technologies sont un avantage concurrentiel immédiat face à un parc à pièces.

### EXHIBIT 4

#### Marché mondial des machines de laverie libre service, milliards USD



Source : Intel Market Research (2026) ; recoupé avec Verified Market Reports (TCAC 6,3–7,5 %). Europe : croissance des laveries libre service estimée à ~3,9 % par an d'ici 2028.

Brique technologique	Contenu recommandé	Impact économique
Paiement 100 % digital	Carte sans contact, TWINT, Apple/Google Pay, app fidélité	+10–15 % de panier, zéro gestion d'espèces, risque d'effraction quasi nul
Supervision à distance	Tableau de bord temps réel, alertes pannes, tarification dynamique heures creuses	Exploitation sans personnel, ~2 h/semaine de présence
Machines professionnelles	Mix 8/11/18 kg, essorage haute vitesse (cycle complet < 60 min)	Rotation accrue : 4 à 6 cycles/machine/jour atteignables
Dosage automatique	Lessive écologique incluse dans le prix	Standard différenciant déjà adopté par les meilleurs acteurs locaux
Efficacité énergétique	Récupération de chaleur, lavage basse température, LED, capteurs	-15–20 % sur un poste énergie élevé en Suisse
Sécurité et confort	Vidéosurveillance, accès contrôlé tard le soir, Wi-Fi, espace d'attente	Amplitude 6h–23h sans surveillance humaine

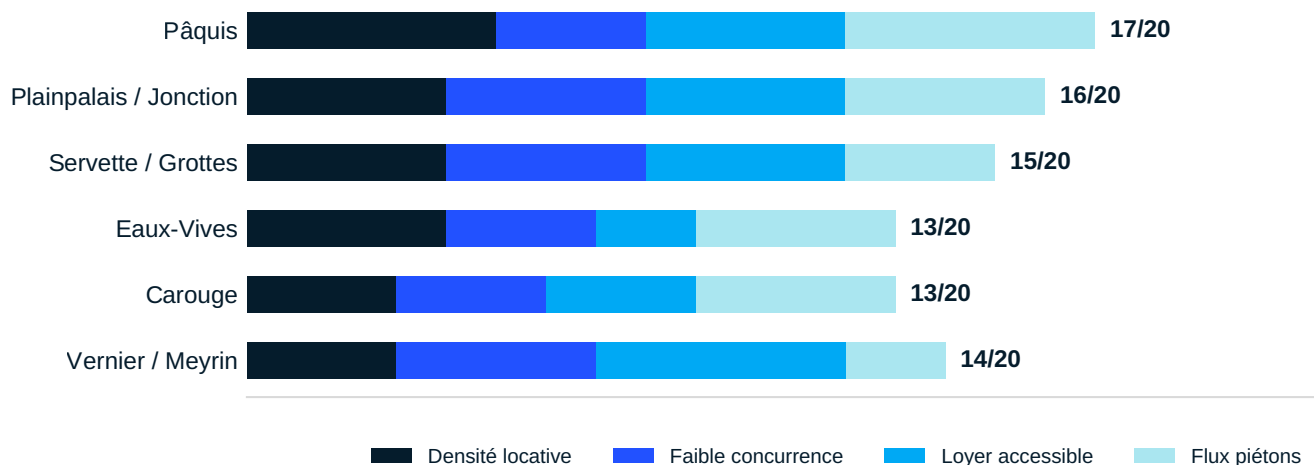
**Choix d'équipementier.** Trois options crédibles en Suisse : **Schulthess** (fabricant suisse, service local réputé), **Miele Professional** (fiabilité, image premium) et **Speed Queen** via distributeur (concept investisseur clé en main, sans redevances). Pour un déploiement S2 2026, le critère décisif est le délai de livraison et le contrat de maintenance avec intervention sous 48 h : chaque jour de panne d'une 18 kg coûte ~60 CHF de recettes.

## Pâquis et Plainpalais en tête, avec un format de 15 machines

Le micromarché pertinent est un rayon de 600 à 800 m autour de l'arcade. Nous avons noté six zones sur quatre critères : densité locative, intensité concurrentielle, niveau de loyer et flux piétons.

### EXHIBIT 5

#### Scoring des quartiers d'implantation, sur 20 points



Source : analyse propriétaire (densité OCSTAT, recensement des laveries existantes, loyers commerciaux publiés sur les portails immobiliers, juin 2026).

**Pâquis (17/20).** Densité locative maximale, forte population internationale et touristique, flux continus. La concurrence existe (LA LAVERIE notamment) mais la profondeur de demande absorbe un second acteur moderne. Loyers de 480 à 600 CHF/m<sup>2</sup>/an : viser une rue secondaire à 50 m d'un axe passant.

**Plainpalais / Jonction (16/20).** Le cœur étudiant de Genève, parc immobilier ancien, concurrence vieillissante (machines à pièces). Loyers plus doux. Alternative recommandée si aucune arcade Pâquis n'est disponible en juillet.

**Le bon dimensionnement.** Pour 70 à 90 m<sup>2</sup>, nous recommandons **9 laveuses** : 4×8 kg (lessive hebdomadaire), 3×11 kg (familles), 2×18 kg (couettes, pros de la location meublée), et **6 séchoirs 14 kg** superposés, soit ~15 machines. Ce mix maximise le revenu au m<sup>2</sup> tout en gardant un temps d'attente faible en pointe (samedi, dimanche soir).

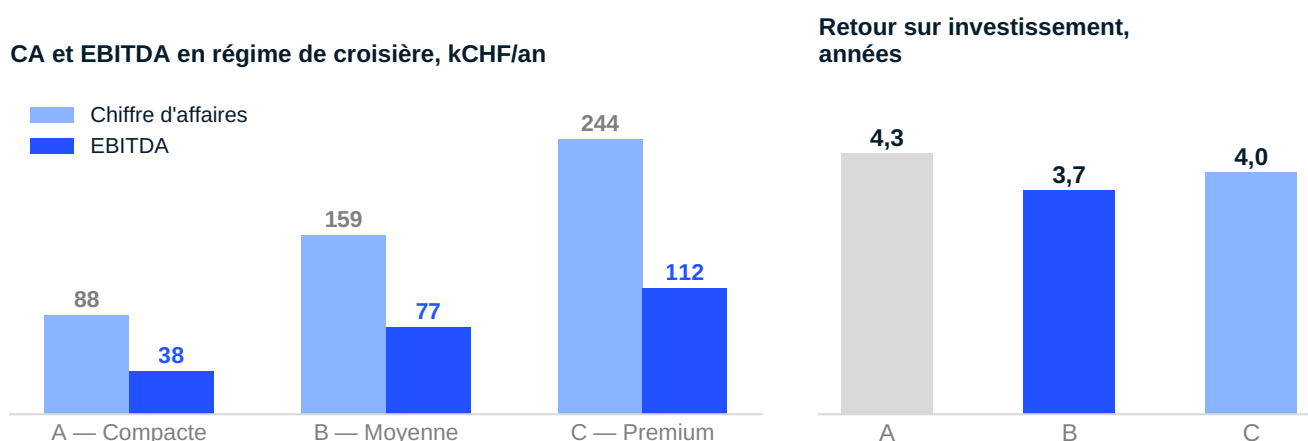
**Points de vigilance.** Exiger une puissance électrique suffisante (raccordement triphasé), une évacuation adaptée et une ventilation pour les séchoirs : ces travaux représentent 25 à 35 % du CAPEX et conditionnent le calendrier. Éviter la proximité immédiate des immeubles neufs, équipés de colonnes de lavage privatives.

## Trois scénarios : le format moyen offre le meilleur couple risque rendement

Nos projections reposent sur des hypothèses prudentes : 3,8 à 4,2 cycles par laveuse et par jour en croisière (atteinte au mois 9–12), panier moyen lavage de 9 à 10 CHF et exploitation sans personnel.

### EXHIBIT 6

#### Performance économique des trois scénarios d'ouverture



Source : modèle financier propriétaire, juin 2026. EBITDA avant amortissements et impôts ; retour sur investissement = CAPEX / EBITDA de croisière.

kCHF, par an en croisière	A — Compacte 45 m <sup>2</sup> , 10 machines	B — Moyenne 80 m <sup>2</sup> , 15 machines	C — Premium 110 m <sup>2</sup> , 21 machines
CAPEX total (machines, travaux, divers)	165	285	450
Chiffre d'affaires	88	159	244
Loyer et charges locatives	-22	-38	-61
Énergie et eau	-14	-24	-35
Maintenance, nettoyage, assurances, frais de paiement	-14	-20	-36
<b>EBITDA (marge)</b>	<b>38 (43 %)</b>	<b>77 (48 %)</b>	<b>112 (46 %)</b>
Retour sur investissement	4,3 ans	<b>3,7 ans</b>	4,0 ans

**Sensibilité.** La variable dominante est la rotation : à  $\pm 20\%$  de cycles par jour, le retour sur investissement du scénario B évolue entre **3,0 et 5,2 ans**. Le loyer est la seconde variable : chaque tranche de 50 CHF/m<sup>2</sup>/an représente  $\sim 4$  kCHF d'EBITDA. Un financement bancaire de 50 à 60 % du CAPEX (taux  $\sim 2,5\%$  attendus fin 2026) porte le rendement des fonds propres du scénario B au delà de 25 % par an après montée en charge.

**Pourquoi B.** Le scénario A plafonne vite (file d'attente le week end, pas de 18 kg donc pas de clientèle pro). Le scénario C exige une arcade rare et un CAPEX 60 % plus élevé pour un payback inférieur. B capture l'essentiel de la demande de quartier avec le risque immobilier le plus raisonnable.

## Partenariat clé en main sans redevances, ouverture visée en décembre 2026

Modèle	Principe	Avantages	Limites	Verdict
Clé en main fabricant	Le fabricant/distributeur conçoit, équipe et forme ; vous restez propriétaire à 100 %	Aucune redevance, accompagnement local, taux de succès élevé démontré en France	Engagement sur une marque de machines	Recommandé
Franchise / réseau local	Adossement à une enseigne (type réseau romand)	Notoriété, mutualisation	Redevances qui érodent une marge dont la valeur est précisément l'autonomie	À éviter
100 % indépendant	Sourcing direct des machines et des travaux	Marge maximale, liberté totale	Courbe d'apprentissage, SAV à négocier seul, délais accrus	Pour un second site

### Feuille de route S2 2026

<b>Juillet</b>	<b>Sécuriser l'emplacement</b> Visites Pâquis / Plainpalais, lettre d'intention sur 2 arcades, vérification raccordements électriques et ventilation
<b>Août</b>	<b>Structurer</b> Création de la société, bouclage du financement bancaire (50–60 % du CAPEX), devis fabricants comparés
<b>Septembre</b>	<b>Signer</b> Bail commercial 5–10 ans, commande des machines (délais 8–10 semaines), dépôt des autorisations
<b>Oct–Nov</b>	<b>Construire</b> Travaux (électricité, plomberie, ventilation), installation et tests, recrutement d'un agent d'entretien à temps partiel
<b>Décembre</b>	<b>Ouvrir</b> Ouverture progressive, offre de lancement, référencement local (Google Maps, résidences voisines, conciergeries Airbnb)

### Risques clés et parades

- **Retard de bail ou de travaux** : négocier deux arcades en parallèle ; clause de gratuité de loyer pendant les travaux.
- **Hausse de l'énergie** : machines à récupération de chaleur, tarification heures creuses, clause de révision tarifaire.
- **Nouvel entrant à proximité** : verrouiller l'avantage par la fidélisation app et la qualité d'exécution ; le premier site moderne d'un quartier devient la référence.
- **Vandalisme / impayés** : quasi éliminés par les sans espèces et la vidéosurveillance.
- **Change EUR/CHF** : un franc fort renforce l'attrait des laveries françaises pour les grosses pièces ; maintenir un tarif 18 kg médian.

**Décision.** Lancer la recherche d'arcade dès juillet 2026. Chaque mois de retard décale l'ouverture au cœur de l'hiver, la meilleure saison du secteur, et représente ~6,5 kCHF d'EBITDA non réalisé.

**Sources principales.** OCSTAT / République et canton de Genève (population, ménages) ; OFS (logements de locataires) ; tarifs publiés : lalaverie.ch, salonbylavorent.ch, wash-geneve.ch, sos-laverie.ch, laveriewego.ch, laverie-gare-annemasse.fr, speedqueenfrance.fr ; Speed Queen Investor, Propulse by CA, Lav Pro (économie des laveries en France) ; Intel Market Research, Verified Market Reports (marché mondial des équipements) ; portails immobiliers suisses (loyers commerciaux). Estimations et scoring : analyse propriétaire, juin 2026. Document indicatif : ne constitue ni un conseil financier ni une garantie de performance.